Então o que acaba acontecendo é que a pessoa não é capaz de aprender. Então ela se torna literalmente burra, embora não seja burra, mas ela age como se fosse.

Fala pessoal, hoje teremos um bate papo especial com um dos meus mentores, o Décio está aqui do meu lado. O prazer é todo meu, meu amigo, tamo junto.

Hoje a gente vai falar sobre um assunto universal: erros no trade. O Décio é um especialista na parte comportamental. Ele faz parte do curso gratuito do Trader em 24 horas e também da primeira turma do programa Operador Especial.
Eu trouxe ele para discutir um tema que é o que tira todo mundo do mercado. Chamo isso de tema universal porque o trader sai do mercado quando ele perde dinheiro e perder dinheiro nasce num erro. E a gente vai discutir aqui sobre os erros do mercado e como os traders tratam esses erros e, principalmente, a consequência desses erros!

Tem algumas coisas muito especiais que o Décio vai trazer que eu tenho certeza que vão explodir a cabeça de todo mundo. Ele não é só um mentor, é um investidor também, já cometeu erros e acertos no mercado e a gente consegue falar bastante sobre isso, com certeza.

Eu me interessei muito quando você me explicou sobre essa maneira de catalogar os erros. Eu gostaria que se explicasse para quem está nos assistindo, quais são esses erros mais comuns e o que a nossa pesquisa comportamental nos revelou a respeito da natureza desses erros e como evitá-los.

Porque eu acho que o objetivo essencial do investidor é buscar evitar esses erros eles não estão muitas vezes vinculados somente a um desconhecimento técnico ou um problema de raciocínio lógico do trader, mas sim sistematicamente à nossa maneira de reagir emocionalmente ao que acontece à nossa volta.

Gostaria de frisar, eu acho que eu já falei isso em outra ocasião, que existem dois tipos de erros que nós podemos cometer na vida. Só tem dois tipos, não tem mais um terceiro tipo. O primeiro tipo um é aquele erro onde você toma uma coisa que é falsa como se ela fosse verdadeira. Toda vez que você fizer esse tipo de erro, você vai tomar uma perda.
E o segundo tipo é quando você desconsidera uma coisa que é verdade, toma aquilo por falso e perde uma oportunidade.

Por exemplo, erro tipo 1: alguém te dá uma dica quente, você compra uma coisas e aquele negócio despenca. Você perde, ou seja, você pega uma coisa falsa e toma ela por verdade. E erro tipo 2: você tem uma coisa que é verdadeira, uma coisa boa, e que você não entra naquela ali porque você acha que aquilo é ruim, é falso... Então você perde a oportunidade. Erro tipo 1 sempre leva à perda. Erro tipo 2 sempre leva a uma perda de oportunidade.

Se a gente colocar isso de saída, então elas vão ver que nós muitas vezes temos uma tendência de evitar a perda porque ela é muito mais dolorosa. O estudo mais famoso sobre isso é o estudo do Nobel de Economia, o Kahneman escreveu um livro fantástico, recomendo. Chama-se "Rápido e Devagar", tem tradução em português, onde ele mostra que nós somos muito mais sensíveis à perda do que somos à perda de uma oportunidade.

Ou seja, a gente tem uma espécie de fobia de perder duas vezes maior do que a nossa vontade de ganhar. Se a gente considerar isso, então a maior parte das vezes, a dor que o trader sente quando ele perde uma coisa, ele lembra muito mais do que ele perdeu do que ele lembra de quando ele ganhou e acertou.
Se nós tomamos isso como base, eu queria que você explicasse quais são os erros do trader mais comuns e a gente fala um pouco sobre o que está na raiz emocional que leva o sujeito a incorrer nesse tipo de erro.
Normalmente é um gatilho emocional que leva a pessoa a errar.

É uma coisa interessante que a gente estava lá na minha sala rascunhando todos os erros. Eu falei: vou colocar todos os erros aqui. A gente vai chegar a uma solução sistêmica ou uma solução comportamental, e todos levaram para o mesmo lugar. Por isso que eu falo que é um assunto universal e todos os traders perdem dinheiro quando eles não aceitam o erro.

A perda vem do erro.
Esse erro não tem que ser levado de uma maneira negativa. A gente sempre traz isso para o "custo de aprendizado". Mas quando você perde dinheiro, você errou e existem cinco tipos de erro. E depois desses erros eu falo a consequência deles, porque se fosse só o erro e a gente parasse no erro, a situação estava resolvida. Só que esses cinco tipos de erro ocasionam uma primeira perda e aí isso vira uma cascata que eu chamo de "espiral negativa".

Então, o primeiro erro que a gente tem é um erro básico, que eu chamo de erro operacional. O cara está ali, vai fazer um trade, vai comprar uma ação, só que não sabe mexer muito na plataforma ou está nervoso. Em vez de comprar, ele vende. Então ele tinha que comprar. Ele ia ganhar aquela operação, mas ele inverteu ali e acabou vendendo... Então ele perdeu por um erro operacional.
O que ele tem que fazer é só desenvolver. Apertou o botão errado, né? Isso acontece. Até eu às vezes erro isso! Quando você está ali rápido demais, você pode cometer esse erro de novo. Errar não é o problema. É o que você vai fazer depois do erro. Porque eu acho que é isso que vai trazer uma visão sistêmica muito forte.

O segundo erro é o que eu chamo de erro gerencial. É quando o cara compra errado. Mas não para nessa questão de "ah, eu ia comprar e em vez de comprar, vendi". E quando o cara quer comprar 100 ações, só que ele compra 10.000, ele quer comprar dez mini índice e ele compra 100 mini índice. Então ele compra uma posição a mais do que ele deveria. Isso no mercado lá atrás ele chamava de "dedo gordo", tem até uma proteção para isso de você fazer um erro gerencial. E quando a pessoa está numa operação muito maior do que ela aceita o risco, a cabeça dela muda muito e a gente precisa analisar qual é a consequência disso.

O outro erro que a gente tem a gente chama de erro analítico, que é o erro de análise. O cara realmente fez uma leitura de mercado errada e ele tomou uma coisa falsa como verdadeira. Ele recebeu uma dica que não era a dica certa, tem um setup ou uma forma de olhar o mercado e tomou uma decisão, mas foi uma decisão errada. Ele fez um erro de análise. E aí ele está numa posição contra o mercado e o próximo erro que pode ter é o que eu chamo de erro emocional. O cara está muito ansioso, então, por exemplo, ele viu uma

oportunidade, não fez. Ele viu a segunda oportunidade, não fez. Ele viu a terceira oportunidade, não fez. E aí ele vai cometer um erro tipo um, porque a quarta vez que ele entrar vai dar errado!
Porque como o mercado é um jogo sequencial e uma oportunidade depois da outra, teve três oportunidades boas, ele teria dinheiro guardado se ele tivesse feito esses trades. Mas ele hesitou nas 3 primeiras. E aí, por ansiedade, agora vou entrar e eu quero viver essa aqui. E normalmente quando ele deixa as positivas e não entra, ele perde dinheiro.

Então, esses quatro erros são iniciados pelo trader. E uma coisa muito importante: essas perdas que eu estou falando independem se o trader é iniciante, se o trader é experiente, se é um trader pequeno, se é um trader grande, se é um trader que opera dinheiro próprio, se é um trader que opera numa tesouraria, se opera num grande fundo... Todos os traders cometem esses erros.
O que muda é o tamanho dos erros e a consequência dele.

Um quinto erro que não faz parte do trader e a gente tem que aceitar esse erro é a imprevisibilidade do mercado.
Às vezes você está no lugar errado, na hora errada, comprou e saiu uma notícia contra, não tem o que fazer... Por exemplo, mercado de cripto. Agora saiu uma notícia muito ruim de uma das maiores corretoras. Se o cara está numa posição e não viu, não tem o que fazer. Saiu a notícia e mercado caiu 70%. Então ele podia até ter uma operação de longo prazo ou de curto prazo, com a leitura certa. Mas algo imprevisível mudou todo o cenário. Uma eleição muda todo o cenário. A gente tem a eleição dos Estados Unidos aí mudando também. Então eu vivo de imprevisibilidade! Acontece. A gente está suscetível a isso, o mercado não é certinho.

Independente do tipo de erro e do tamanho do trader, quando ele comete esse erro, ele não aceita a primeira perda. E aí, o que ele faz? Ao invés de aceitar a perda e assumir aquele prejuízo, ele quer corrigir aquele erro. Ele não aceitou a perda, então ele não internalizou a perda, aquele risco ele não internalizou. Ele fala: "agora eu vou corrigir o erro", aí ele vai lá e faz um preço médio. Ele coloca mais dinheiro naquela posição para diluir a perda. Se o mercado voltar um pouquinho, ele consegue zerar. Aí o objetivo dele é que ele não quer mais ganhar, ele só quer empatar. E aí depois só não quer perder muito, quer perder pouco. Ele não quer perder muito, muito. Ele quer perder só muito...
E aí ele vai para o que a gente chama de "só dessa vez" ou fator "all-in".

Para mim, esse é a espiral negativa que a gente conversou muito, que nasce numa situação sistêmica muito simples, mas ele não aceita a primeira perda, ou seja, ele não aceita o erro, ele tenta corrigir essa perda aumentando a exposição ao risco dele com uma exposição maior, cada vez o stop dele fica maior e ele entra nessa espiral.

E o fim dessa espiral, qual é?
Ou a corretora stopa ele na quantidade de dinheiro que ele tiver e se a corretora não tiver proteção, ele ficar até negativo na corretora e acabar saindo do mercado. E tem pessoas que saem do mercado assim.

Porque você já falou muita coisa e eu gostaria de comentar tudo isso. A primeira coisa que eu quero falar é sobre o erro. Então eu brinco que existem três coisas que a gente não

consegue evitar na vida: a morte, pagar os impostos, tem sempre que pagar imposto, não tem jeito, onde você for vai ter sempre imposto, e errar. Todos nós vamos incorrer nessas três coisas. Mas engraçado que todo mundo sabe que vai morrer. Todo mundo nega pra si mesmo que vai morrer. Todo mundo fica puto com os impostos, vai ter que pagar assim mesmo. Quando chega nos erros, a gente pensa assim "ah, esse aí eu posso passar batido, eu posso fazer de conta que não errei".

E o que significa isso? Significa que eu passo pela experiência, mas não me aproprio dela, do aprendizado correspondente a essa experiência.

O pai da matemática moderna, o cara que calculou a reação em cadeia da bomba atômica, o Newton é um dos matemáticos mais importantes do século passado. E ele dizia uma coisa que tornou-se, para mim, uma das leis mais importante da cibernética, que deu origem, por exemplo, aos programas de inteligência artificial modernos.
Ele disse: sem feedback não existe aprendizado.

Quer dizer, sem consequência, sem eu aprender com aquilo que eu fiz, sem ter uma alça de retorno sobre aquilo que eu fiz, sem informação que é gerada pela minha intervenção na realidade (o que a gente chama de feedback) não existe o aprendizado. Mesma coisa com uma criança. Se você não dá a ela condição de sofrer as consequências do que ela faz, se ela anda com a faca, você tira a mão dela da faca, ela vai de novo. Você tira a mão da faca... Um dia, você não vai ver, ela vai andar com a faca. Aí vai acontecer uma catástrofe nessa situação.

Então, quando nós roubamos de uma pessoa as consequências do que ela faz, nós tiramos o feedback da jogada. O que acontece é que a pessoa não aprende. E como ela não aprende, ela repete sistematicamente os erros uma vez após a outra, sem parar de repetir isso.

Perder também é hábito, infelizmente. Então, o que acaba acontecendo é que a pessoa ela não é capaz de aprender, então ela se torna literalmente burra, embora não seja burra. Mas ela age como se fosse! Dizem que a definição de louco é a pessoa que faz a mesma coisa sistematicamente esperando um resultado diferente. Então, se eu começo a cometer os mesmos erros todas as vezes e não aprendo com eles, nada vai acontecer... Eu vou repetir, repetir, repetir cada vez erros maiores, progressivamente.

Então, dito isso, incorporar o aprendizado que nós temos que incorporar quando erramos, ou seja, absorver o feedback da realidade e, a partir daí, entender o que aconteceu e corrigir nossa ação de acordo é o que nos permite, por exemplo, andar de bicicleta depois de cair umas tantas vezes.
Você vai aprendendo paulatinamente com cada queda! Você vai aprendendo, aprendendo e consegue alcançar a maestria. Mas só depois que você errou o suficiente, aprendeu com aquilo. Então esse é o primeiro ponto.

O segundo ponto é que existe um jeito mais rápido de aprender, que é aprender com o erro do outro! Seria maravilhoso se ele pudesse aprender com isso. Às vezes o cara fez uma bobagem, daí você fala "isso aí, não preciso fazer mais". Mas muitas vezes nós não aprendemos com o erro do outro porque nós somos arrogantes.

O que eu quero dizer com isso? Imagine o seguinte vamos imaginar uma coisa que eu uma vez eu assisti numa palestra muito boa de uma mulher no TED Talk, que ela é especialista em construção de catedrais. Ela fala que a maioria esmagadora das catedrais na Europa são projetos intergeracionais que demoram 150, 200 anos.
O que significa isto? Então pensa bem, é um projeto que funciona como um contrato entre gerações, que amarra duas, três, quatro, cinco, seis, sete gerações na construção daquele negócio.
O cara que fez o buraco lá e fez a fundação ele nunca vai ver o sino, o campanário. Se nós pensarmos isso, imagine o que significa fazer, por exemplo, o alicerce de uma grande catedral. Vamos pensar que a catedral vai ter 70 metros de altura. Quando você acha que é um tanto bom de alicerce, então vou ter que fazer um buraco em frente a uns 30, pelo menos uns 30 metros de buraco. Imagina construir 30 metros de buraco lá em 1800 e bolinha e 1700 e bolinha? O cara fazer um buraco na unha e vai ter que carregar as pedras no lombo! Ia fazer um buraco enorme e encher aquilo de pedra. Quanto tempo será que demora para fazer o alicerce? 30 anos! Um tempo aceitável. A próxima geração olha, vê nada por cima do chão e falam "esses caras ficar aqui 30 anos sem fazer nada". Eles vão criticar a geração anterior.

É o que acontece quando nós criticamos o outro. Nós estamos dizendo o seguinte: eu faria melhor. E quando eu invalido o que você fez, eu só tenho uma alternativa.
Digamos que não estão fechando o caixa da nossa padaria. Eu digo Você fechou o caixa errado. O que eu tenho que fazer? Fechar certo? Fechar de novo? Sim. Então, o que acaba acontecendo? E eu tenho que repetir tudo aquilo que eu critico. Eu, na verdade jogo a experiência fora e digo eu vou fazer melhor de novo.
Mas aí o problema não é fazer melhor, o problema é ter que fazer tudo de novo. Então eu acabo tendo que me expor novamente àquela mesma circunstância e exposto essa mesma circunstância, termina repetindo de novo a mesma coisa.

Então, o que nós acabamos vendo é que quando eu critico com esse intuito de invalidar o outro, eu na verdade deixo aprender com a experiência do outro. É como se eu supusesse que eu, naquela situação faria melhor para o outro. E a verdade é que a maioria esmagadora da situação exposta, nós acabamos fazendo as mesmas coisas. Aquelas pessoas que bebem e dirigem sempre acham que elas estão seguras de que com elas não vai acontecer nada. Mas o problema não é o João dirigir bêbado, o problema é qualquer um dirigir bêbado. Então, ao criticar e invalidar o que o outro faz, nós terminamos repetindo os mesmos erros. Isso é especialmente triste porque isso muitas vezes se dá dentro de um espaço de tempo longo.

Nós começamos a criticar, por exemplo, o que os nossos pais fizeram em termos de dinheiro e acabamos tendo os mesmos hábitos que eles tinham e repetir os mesmos erros. Eu lembrei de um amigo em Portugal. Ele bateu no peito, eu estava lá negociando meus imóveis. Ele bateu no peito e disse: Eu comprei um lote e paguei 70.000 euros à vista. Eu falei: você é burro. Ele, europeu, ficou meio ofendido sim e tal. E falou: Como assim? Como é que você vai dizer isso pra mim? Eu falei porque com uma taxa de juros de 2% ao ano fixa para pagar em 25 anos alguém que pega dinheiro e compra um imóvel à vista só pode ser burro.

Não, porque meu pai falou pra mim que a gente tem que pagar as coisas à vista. Eu falei que antes seu pai falou isso aí 1976, quando eu peguei no Google, olhei a taxa de juro naquela época era 16% a.a. Com uma taxa dessas, também acho que é uma boa você pagar a vista, mas 2% taxa fixa, é burrice.

Então, o que acontece aí é que nós muitas vezes ou obedecemos cegamente ao que a geração anterior fez ou criticamos de uma maneira radical, tipo o tudo ou nada. Ou seja, eu abraço aqui tudo o que aconteceu com a verdade absoluta. Ou eu jogo fora absolutamente que eu acho que eu vou fazer melhor.

E isso termina fazendo com que eu repita sistematicamente esses erros. É por isso que nós falamos isso como uma abordagem sistêmica. Nós tem que olhar o sistema inteiro de relações e o que acontece muitas vezes que atua dentro de nós, que nós herdamos da geração anterior, por ter uma postura específica que faz com que a gente não absorva o melhor que nos foi legado em termos de experiência. Nós não aprendemos com o erro anterior.

Se nós olharmos agora para esses essas cinco fontes de erro, então vamos pensar o que acontece? Eu apertei o botão errado. Já aconteceu comigo. Eu comprei uma opção, quando eu queria vender uma e aí, lógico, aí a chance da merd* total.

O segundo erro, o dedo gordo, esse eu já fiz também, certo? Mas esses aí eu acho que são erros relativamente fáceis, porque você tem outro mecanismo, hoje sim tem bastante proteção. Então você tem um mecanismo para impedir que isso aconteça.

Agora, o terceiro tipo de erro, que é comprar o treco errado, também já fiz e já me dei bem neste negócio, inclusive, comprar Cyrela com Petrobrás. Só que eu descobri que eu tinha compra trocado e a Petrobrás subiu. Então o ponto aqui é mais uma vez, a gente não tem certeza do que está fazendo. A maior parte de nós precisa tomar decisões em ambiente de incerteza.
Você vai namorar uma pessoa. Você não sabe se ela vai ser um bom cônjuge, mas você vai ter que fazer alguma coisa. Você fica parado esperando o cônjuge perfeito pra ter certeza absoluta? Não acontece nada. Você vai ter um filho. Você não sabe se ele vai nascer perfeito, se ele vai dar tudo certo, se você vai atravessar a rua, se não sabe se o carro vai pegar...

Todos nós temos que tomar a decisão em ambiente de incerteza e mesmo assim temos que tomar a decisão. Então aí nós vamos com uma postura que eu chamo de "aceitar o risco inerente da vida". Ele vai aceitar que você vai tomar uma decisão em ambiente de incerteza e, por conseguinte, você vai errar.

A pergunta agora é exatamente aquilo que você falou: o que eu faço depois que eu errei? E a resposta é: Pelo amor de Deus, aprenda! Porque você já pagou pra caramba pelo erro e muitas vezes ainda não vai levar. Imagina o seguinte, vou contar aqui uma história que aconteceu uma vez com uma cliente minha. Ela foi minha cliente e ela vendeu uma loja e ela acabou falando para todo mundo lá que ela tinha vendido a loja e tinha um bom dinheiro no bolso.

Lógico que apareceu alguém para aliviar dessa carga, sobrando peso... E aí essa pessoa combinou com ela de pegar esse dinheiro emprestado e pagar um juro de 5% ao mês.
Ela me contou que o cara não pagou, falei: e nem vai pagar, né? E ela então falou: eu vou mover uma ação contra esse cara.
Eu falei e se você desistir desse tipo? Esse cara já é um cara profissional, ele não fez isso aleatoriamente, é um cara que resolveu não pagar, um cara que já pegou o dinheiro sabendo que não ia pagar. Mas o frigir dos ovos na história desse caso é que ela paulatinamente foi incrementando a espiral negativa dela. Ela acabou entrando com a ação na justiça e logo depois que entrou na justiça, me procurou de novo, falou: o cara agora está me processando por agiotagem e falou mal de mim para todo mundo na igreja lá. Agora, além de eu ter perdido 60 mil, eu só estou sofrendo um processo e ainda todo mundo tá falando mal de mim porque ele falou que eu extorqui ele.
O que eu faço? Eu falei: tira o processo na justiça e fala com seu advogado para combinar com o outro lá, para tirar também. Ela falou mas eu perdi, ou seja, você já perdeu, você perdeu esse negócio lá atrás, agora você vai perder mais.

Aí ela voltou no outro dia e falou: o advogado quer me cobrar 7.000 reais para tirar o processo. Ele falou que eu tenho que pagar os honorários dele. Eu falei: tem que pagar os honorários dele mesmo. Ela: faz meses, eu já perdi 60 mil, eu perdi mais sete. Eu falei: se você tivesse me escutado lá atrás, teria assumido a perda e aprendido com a experiência. Você não aprendeu com a experiência. O cara tirou a ação, ela ficou no 0 a 0 e brava, porque ate agora tinha perdido 60 mil mais sete.

Passou um tempo ela me procurou de novo e falou assim: eu estou muito mal, estou muito brava, muito chateada, muito magoada. Eu estou deprimida, não podia ter perdido esses 67 mil. O negócio é o seguinte, vou fazer uma brincadeira contigo. Eu botei quatro bonequinhos na mesa, entendeu? Pus um bonequinho lá para representar o cara. Pus o bonequinho para representar ela. Pus o lado dela, o dinheiro dela, uma bonequinho para representar o dinheiro dela. E do lado de lá, lá dele, eu pus um outro bonequinho. Eu falei sabe o que que esse bonequinho aqui do lado dele? Ela falou: Não. Eu falei: é a experiência.
Como assim? Você entra num concessionária, compra um carro por 80.000 reais, paga e não leva o carro.

É claro que eu levo o carro. Eu falei: pois é, você comprou, perdeu esse 67.000. Você tinha que ter aprendido com essa experiência. Você tinha que ter o aprendizado. Você não tomou posse da experiência como se tivesse comprado o carro largado na concessionária. Aí ela falou: Então, o que eu tenho que fazer?
Você tem que ir lá e pegar a experiência. Você pagou 67 mil, tinha que pelo menos comprar o carro, trazer o carro pra casa. Mas eu tenho que comprar?
Você já pagou, agora se largar lá é como largar o carro na concessionária! Você tem que pegar experiência. Agora preste atenção, você comprou a experiência, beleza? Agora você que a sossegue seu coração. Agora você fica esperta para não perder mais 67 mil. Na próxima vez não sai emprestando dinheiro a torto e direito. Você tem que saber como manusear o dinheiro, ainda mais para alguém que oferece 5% ao mês.
Você fica com a experiência, aprende com essa merd*, não perde mais dinheiro. Ela ficou bem assim.

Aí um dia eu fiz um curso na cidade dela. Passam muitos meses, passou ano, ela me foi me cercando no final do coffe break. Eu já sei, quando os alunos ficam em volta de mim... Já tinha alguma coisa na história. Ela virou para mim e falou: o pastor lá da igreja falou que esse cara procurou ele, e o pastor falou pra ele que se ele não pagasse por aquilo que ele fez de errado na vida, se ele não recompensar essas pessoas, ele ia continuar perdendo toda a vida, porque esse cara procurou o pastor, que a vida está muito ruim e o pastor aconselhou ele pagar as pessoa que ele deve, e ele procurou e falou que ele não tem condição de pagar com o que ele tem de dinheiro, disse que vai pagar 200, 300 reais por mês.
Eu não posso receber. Eu falei porra, você se atrasar paga a conta de luz, pega lá, vamos lá, pega as 300, vai demorar dez anos e foda-se, pelo menos vai receber alguma coisa.

Então ela falou: não posso. E foi assim que eu comprei a experiência. Não posso ter cashback. Eu não posso receber dobrado. Eu falei: Você está certa, você comprou essa experiência, não comprou? Foi bom para você? Ela falou: fiquei muito melhor. Eu fiquei muito mais responsável com o meu dinheiro.
Eu falei: agora deixa ele pagar para ele comprar a experiência dele. Aí ela relaxou e aí ela se permitiu receber.

Então, essa história para mim é muito linda, porque às vezes significa que nem todo mundo vai comprar a sua experiência simultaneamente e você deveria comprar essa experiência mais cedo que mais tarde e mais barato. E se ela tivesse entendido isso mais cedo, não tinha gastado mais, certo? Falou com advogado a toa que não ia funcionar porque o cara já era um estelionatário profissional. Investiu em advogado para cobrar no estelionatário profissional é perda completa de tempo e de dinheiro no caso.

Então vamos olhar de novo o erro. Os 2 primeiros vamos considerar que são erros técnico e que nós temos hoje estruturas tecnológicas para poder nos proteger.
O terceiro tipo de erro, que é tomar uma decisão de comprar um trem que no final não vai bem. E basicamente é uma dificuldade de nós nos posicionarmos tomando uma decisão num mundo cheio de incertezas e depois não aprendermos com as nossas próprias experiências.

Por exemplo, no começo, quando eu comecei a fazer trades, eu não colocava stopes e já tomei perdas...
Cheguei a comprar "faca caindo" Tem um treco chamado stop loss. Você tem que por aquela porr* lá. Mas tem que ter proteção na sua operação. Então isso a gente aprende tomando a cabeça, aprendendo e pondo stop loss da próxima vez, certo?
E para isso você tem que tomar uma cacetada às vezes e falar assim Poxa, tem que colocar o stoploss, não tem por que não ter. É como você arrancar com o carro e largar o freio. "Isso não precisa não. Eu só vou andar para a frente. Break não precisa". Dispensar o stop loss é dispensar o break do carro. Concorda comigo?

Então, incorporar a experiência, comprar a experiência é muito importante e, principalmente, não entrar numa de bater em si mesmo. Então vamos lá. Vou falar sobre uma coisa muito importante que é a expiação. Eu acho que no curso Trader em 24 horas eu falei sobre isso. Mas vamos lá.

Imagine que eu estou fazendo uma compra, nós dois no supermercado, esbarro e suas compra caem no chão, cai lá uma dúzia de ovo. Quebrou tudo.
Eu vou na minha cesta de pego lá uma dúzia de ovo, faço você contar para ver se tem uma dúzia de ovo, e jogo tudo no chão. Agora tá tudo beleza. Nós dois nos f*demos, então estamos quites.
Você está rindo, mas observa se não é isso que as pessoas fazem!
Elas se fod*m.

Uma coisa é o cara já perdeu dinheiro, agora ele vai pra casa, ele se chicoteia a tarde inteira, fica se martirizando, ele não come, ele não vai no banheiro, ele não beija a mulher dele, não abraça as crianças. Ele está punindo ele mesmo ferozmente pelo seu próprio erro. Agora me diz o seguinte: o que punir a gente mesmo resolve? Eu jogar meus ovos no chão melhora o que para você? Nada. Na verdade, eu dupliquei o problema.
Eu já tinha um problema. Agora tem dois problemas, né?

A diferença, basicamente, é que nós precisamos aprender com o erro e aprender a compensar com o erro. Compensar significa uma trajetória positiva ao invés de uma trajetória negativa, ou seja, punir a gente, entrar em depressão e fazer assim: Mas eu não podia ter feito isso. Fica naquele looping que todo trade conhece. Então, comer dois cheeseburguer na verdade só intensifica a perda, só aumenta o erro, na verdade. E aí entra nessa espiral que você falou, só vai piorar cada vez mais, porque com esse estado pessimista, com esse movimento péssimo interno, esse ambiente tóxico interno que você cria e só vai para baixo.

Mas por que a gente faz isso?
Porque muitos de nós fomos educados para a ideia de que nós não podemos errar. Meu compromisso é esse. Essa é uma coisa muito louca, porque como é que você não vai errar? E as pessoas às vezes nem sabem que tem esse compromisso, porque a gente é terrível. Mas isso leva a gente a ficar de consciência pesada quando a gente erra. Mas como que a gente vai ficar de consciência pesada com a gente? É que se errar fosse quase uma condenação eterna! É como se fosse pro inferno todo mundo.

Só que é o seguinte nosso compromisso não é não errar. Nosso compromisso é de fazer o melhor possível. Então o que acontece é: eu erro, aprendo e faço melhor. Amanhã eu erro, aprendo e faço melhor. Amanhã eu erro, aprendo, faço melhor. Esse é o verdadeiro compromisso. Isso me torna paulatinamente mais capaz, mais competente, mais eficiente, mais humano.
Até que quando eu faço isso comigo, faço isso também com os outros. E geralmente essa dificuldade é expressa pela necessidade da pessoa de ficar de boa consciência. Mas o caminho da boa consciência punindo a gente mesmo, é um caminho estéril.

O caminho da boa consciência que leva para a frente é: eu reconheço que eu fiz, faço uma coisa boa para você para compensar e bola para frente.
Como é que a gente compensa um trade ruim? Fazendo um trade bom! E não batendo na gente!
Ou se pondo fora do mercado, se pondo fora das oportunidades possíveis. Como investidor, eu posso afiançar que o melhor maneira de corrigir um erro é fazer uma boa coisa amanhã e usar o stop loss. Então você limita o seu erro. Você limita a sua perda.

Eu tenho um livro muito bom que se chama The doll of Capital e ele fala que quando ele se formou como trader na bolsa de Chicago, ele tinha um chefe que falava para ele duas coisas importantes: quer se tornar um bom trader? Perca rápido, mas perca pouco, perca depressa, mas perca pouco.
Então, quando ele via que ele tinha feito uma posição errada, que o mercado errado pingou antes de desfazer aquela posição. Ele falou quem perde pouco e rápido nunca vai morrer. Amanhã acorda para poder jogar amanhã de novo na bolsa.

A segunda coisa que eu aprendi nesse sentido sobre os erros também e foi com o próprio Robert Kiyosaki. Ele dizia que só os pobres não erram, os ricos erram e rápido.
E ele explicava isso num dos livros dele, dizendo o seguinte: quando uma pessoa rica, quer dizer uma pessoa que sabe negociar, ele via que tinha cometido um erro, assumia rápido, zerava a posição e partia para a próxima, enquanto o outro ficava tentando...

"Não, eu não errei e o mercado vai subir". Eu tive um amigo que ele carregou uma posição numa Eletrobrás. Em dez anos ele tenta voltar e comprou no pico, desceu dez anos... E pior, quando chegou aqui na posição que era igual àquela posição, dez anos depois, ele zerou a posição e foi embora!

Então se há uma coisa que eu posso deixar registrado aqui que comportamentalmente faz a diferença é tomar os nossos erros, aprender com eles e comprar a experiência.

Décio, me fala uma coisa: o que eu acredito dessa questão da aceitação do erro é também a pessoa saber o tipo de erro. Porque às vezes as pessoas têm uma sensação de negação com o erro. Então você me falar a gente errou, a gente aceita, compra experiência e vai compensar esse erro com acerto. Só que se a pessoa não sabe o que ela está fazendo, ela vai vir e continuar fazendo, mesmo se for um erro de análise, por exemplo, ela vai analisar o mercado errado hoje, vai analisar errado o mercado amanhã. Então a pessoa também sair do fator negação, ela conseguir comprar a experiência do erro, mas entender porque ela errou.

A revisão do operacional serve para ela não cometer os mesmos erros. Eu falo que eu sei que um trader é bom quando ele sabe explicar porque ele ganhou dinheiro e também se ele sabe explicar porque ele perdeu dinheiro.
E pra mim, o pior dinheiro é o que a gente ganha fazendo coisa errada... Eu já ganhei muito dinheiro fazendo coisa errada, que é o famoso preço médio. De cada dez que você faz, sete vai dar certo. Um trader excelente, o meu de nove de dez que eu faço nove dá certo, um que dá errado leva tudo e mais um pouco.

"Pô, por que aconteceu aquilo? Por que eu repeti o erro?". Então é você trabalhar negação, mas também saber que você está suscetível a errar de novo. Pode vir alguma coisa externa, alguma situação.

Eu era cirurgião, e o cirurgião é paranoico com o erro por uma razão simples: ele tem uma vida na sua frente. Você não pode simplesmente dizer "errei".

E então, nesse caso, a gente precisa ter uma segurança. E o que eu acho legal daquilo que você faz, porque você ensina as pessoas a trabalhar com método. Então, como é que eu, como cirurgião, me policio para errar o mínimo do mínimo possível?
A gente tem que ter método. Vou te contar algo fatal. Vou te contar um caso.
Por exemplo, quando eu mudei para Patos de Minas, onde eu morei durante 16 anos, a primeira paciente que eu fui operar era a sobrinha da enfermeira do hospital onde eu trabalhava e ela me confiou a sobrinha dela. Essa sobrinha hoje deve ser uma mulher adulta que tem muitos anos, na época uma menininha de uns três anos de idade com uma hérnia bilateral e eu fui operar. Eu usava uma coisa que era uma técnica que eu aprendi na UFMG na época que eu fiz residência, que era infiltrar a área operada da hérnia com um anestésico local. Via de regra, operava com anestesia geral, mas mesmo assim o faziam anestesia local, principalmente depois do procedimento terminado, para dar uma analgesia de boa qualidade para a criança. Que a criança acorda sem dor, ela não vai debater, não vai chorar. É um conforto. A gente usava para isso, um anestésico de longa duração, mas não existe uma diluição certa para a criança. A diluição usualmente é muito concentrada, então a gente tinha que pegar um tanto e diluir aquilo em água destilada para três, quatro vezes mais volume e infiltrar a área operada. Eu lembro que eu tinha acabado de operar, a cirurgia tinha corrido bem. Eu fui fazer essa infiltração e eu pedi a anestesia, tirei a quantidade certa de anestésico, pedi a enfermeira que era a própria tia da criança para me dar uma ampola de água destilada. Ela pegou umas ampolas, quebrou e me deu. Eu falei assim: me dá o rótulo, por favor. Ela: é água destilada. Eu falei assim: eu não aspiro nada, nem jato, nada no paciente sem verificar o rótulo, porque isso é um padrão técnico, protocolo, um protocolo, método pra evitar erro. Na hora que ela virou o rótulo, era cloreto de sódio a 20%. Se eu tivesse diluído o anestésico naquilo, aquilo ia dar uma necrose tecidual e virar dois buracos no lugar onde eu injetei. Ia ter causado um acidente gravíssimo, com consequências seríssimas, né? Tudo porque eu não vi o rótulo. E é o que eu falei. Cloreto de sódio 20%, essa é sua água destilada? Ela ficou pálida, né? Mas ela foi lá, pegou, me deu a água destilada e tudo correu bem. E eu me salvei porque, no caso, isso é uma espécie de stop loss. Eu pus stop loss. Tem que ver o rótulo do remédio também. Dieta do paciente, tem que certificar se está injetando a mesma coisa.

E como se certificar que o código, o tag da ação que você está comprando é a certa? Então, basicamente, esse é um ponto importante: seguir um método. Se você segue o método, se você segue um protocolo, se você tem um procedimento estabelecido, suas chances de errar são muito menores. Você está protegido pelo processo, pelo pelo protocolo. É assim na medicina, na cirurgia ou no trade. Tudo tem um jeito certo de fazer e esse jeito pode ser melhorado.

Mas basicamente a gente segue um método e quem segue o método consegue explicar por que ele acertou, o porquê que ele errou, o que aconteceu, etc.

Décio, só entrar em um assunto mais profundo que me toca muito, né? Como as pessoas podem entender o compromisso de não errar? Por exemplo, compromisso de não errar. O compromisso de não ser melhor que o pai. Um compromisso, quando a gente fala de ordem, de alinhamento com pai e mãe. Eu acho que essa é a questão que a gente fecha esse ponto. Esse é um tema muito importante. E a pergunta é: por que as pessoas prometem que não vão errar? Porque o óbvio é que nós vamos errar, certo? Então por que?

Que merd* que acontece que as pessoas prometem que não vão errar se é óbvio que elas vão errar?

Então, quando as pessoas prometem que não vão errar e elas erram, muitas vezes elas não conseguem assimilar a experiência porque elas têm essa promessa interna de não errar.

Elas tendem a negar o erro. O que geralmente a gente observa muitas vezes, eu estudei muita coisa e já trabalhei com um tipo de cliente, quase sempre é uma promessa inconsciente, que elas já esqueceram e que elas fizeram na infância, muito precoces. Quase sempre porque elas estão magoadas com um dos pais, às vezes com ambos, muito das vezes com o pai ou mãe do mesmo sexo. Não me pergunte por que é assim, eu não sei explicar, mas é mais comum que os meninos tenham feito essa promessa em relação ao pai e as meninas muitas vezes tenham feito essa promessa em relação à mãe.

Então eu lembro de um homem que estava muito zangado com o pai e ele já tinha perdido uma quantidade considerável de dinheiro e já tinha separado duas vezes e já estava no terceiro casamento. Cada um desses dois casamentos anteriores tinha uma criança pra trás que ele tinha deixado pra trás.

É o caso mais brutal que eu vi uma vez. Foi um homem que ele vendeu uma empresa de 30 milhões de reais. Ele deixou o dinheiro todo com a mulher e com os filhos e saiu sem nada porque tinha prometido que ele não ia abandonar os filhos à míngua, como o pai dele tinha feito com ele quando ele era pequeno. E na verdade, com isso ele fez uma coisa completamente maluca. Uma coisa é não abandonar os filhos, amigo. Outra coisa deixar 30 milhões com os filhos, o que obviamente para filhos adolescentes, representa um risco muito grande porque quando as pessoas têm essa quantidade de dinheiro, muitas vezes e principalmente no começo da vida, isso pode ser uma coisa que nutre ou aposta em comportamentos que são muito destrutivos. A droga é perigoso. E tudo isso por que? Porque lá na infância, por uma razão traumática qualquer, essa pessoa fez uma promessa que depois ela esquece de "eu não vou fazer igual ao meu pai e não vou fazer igual a minha mãe".

Vamos olhar isso em perspectiva, porque a verdade é o seguinte: não é que os pais são perfeitos, longe aqui de absorvê-los de seus erros. Pai e mãe da gente não santifica ninguém. Mas apesar de tudo, eles nos deram a vida e a vida é um presente maravilhoso, é um presente "imerecido".

Você fez alguma coisa para ganhar a sua vida? Porra nenhuma, né? Então, o que acaba acontecendo? E a pessoa ganha um presente maravilhoso. Ela deveria ser grata. Quero frisar aqui que gratidão não é dívida. Gratidão é, na verdade, a palavra em latim "gratia" quer dizer alegria, é alegria, é terminação, é movimento. Então, alegria em movimento é isso que significa gratidão, ou seja, a pessoa ser capaz de, apesar do que aconteceu antes, apesar do quão difícil foi, ainda fazer valer a pena.

Quando nós observamos o comportamento dos pais em relação ao que aconteceu antes dos avós, muitas vezes nós não vemos que estamos submetidos a um contexto muito mais difícil do que o nosso, muito mais pesado. E eu provo. Eu pergunto para você que está nos

ouvindo. Se você olha para o destino do seu pai, sua mãe, os seus avós. Eu pergunto se daria conta de superar tudo que eles superaram? E a resposta, quase que invariavelmente, todas as vezes, é não, eu não daria conta.

Ou seja, eles estavam submetidos a condições de contexto e dificuldade muito maior do que as nossas. E aí, logicamente, vai nos parecer sempre que a solução da vida deles ou a maneira de proceder é mais fácil. A gente vê os erros deles, o que eles mesmo estão submetidos numa situação muito mais difícil. Meu pai dizia que depois da onça morta, qualquer cachorrinho faz pipi em cima dela.

Então, olhando para o passado de forma retroativa, nós temos muitas vezes um viés de acreditar que seria mais fácil ter feito de outra maneira. Mas muitas vezes nós não damos conta de fazer isso. É a mesma coisa que, olhando para trás para olhar para ontem, não era óbvio que a Petrobras ia cair? Era óbvio que o Banco do Brasil ia subir. Só que, de trás para frente tudo parece fácil.

Esse viés e esse julgamento, entretanto, causam exatamente aquilo que eu falei antes. Lembra que eu falei que sobre criticar e repetir? Então, muitas vezes o que acontece é que quando eu critico os meus pais por terem feito o que não fizeram, prometo que não vou fazer os mesmos erros. Terrível que seja, paradoxal que seja... O que acontece é exatamente o inverso. Eu repito exatamente a mesma coisa e às vezes uma intensidade muito maior. Essa é a parte triste, mas aí eu não vou nem falar. Aí é outro bate papo. Mas o legal que eles têm solução.

Existem mecanismos hoje que vão além da sua parte de psicologia coach. Existe situações além disso que a gente consegue constelar, consegue avaliar. E foi o que você falou. Às vezes a gente fica tentando buscar várias soluções, tentando buscar vários caminhos, quer dizer, um alinhamento com pai, mãe, ser grato, honrar o pai, a mãe, não querer ser melhor, querer seguir seu caminho, agradecer o erro e o acerto deles que você ensina, tomar os pais e seguir em frente.

Quando eu tinha 12 anos, meu pai perdeu tudo. Meu pai tinha avião, siderurgia e fazenda lá em 1970 e bolinha. E ele tinha pouco estudo. Meu pai tinha feito a oitava série e durante muito tempo eu tinha crítica severa com ele e o efeito disso era uma paralisia na minha capacidade de empreender, até a casa que eu comprava e vendia mais barato. Depois que eu tinha comprado, era um fracasso. Eu era uma negação, porque o medo de perder era tanto que eu preferia perder pouquinho do que não conseguir fazer um negócio. E é quando eu entendi que eu não tinha que criticar o meu pai, que eu não tinha que ser melhor do que ele. Eu só tinha que empilhar o próximo tijolo em cima daquele que ele tinha feito. E isso me permitiu ter uma postura completamente diferente. E aí sim, eu tomei os erros do meu pai para mim. Eu aprendi que meu pai era um cara que não sabia muito sobre administrar negócio. Ele não tinha estudado, entendeu? Ele te ensinou tudo como nós e ele me ensinou tudo sobre perder dinheiro. Entendeu, né? Então ele me ensinou que você não pode fazer um negócio sem ter capital suficiente. Ele me ensinou que você não pode brigar com o seu sócio ou tentar enganar.

Ele me ensinou que você não pode tentar sonegar imposto, porque tudo isso ele fazia e dava merd* todas as vezes, entendeu? Então aí eu aprendi que ele me ensinou tudo sobre

perder. Eu só tinha que aprender a ganhar e aprender a ganhar. Ficou fácil na medida em que eu pude tomar todos aqueles erros e aprender com esses erros.

Então, essa talvez seja a maior lição que a gente pode tomar aqui. Os erros não são um problema, eles são uma oportunidade de aprendizado. Você vê, por exemplo, a história da PCX quando o Elon Musk pegou todo o dinheiro que ele tinha ganhado no papo e injetou. Ele sabia que ele ia errar e sabia que um foguete ia explodir no meio do caminho, não ia conseguir chegar lá. Ele lançou primeiro, lançou o segundo. Quando ele lançou o segundo, ia lançar o terceiro hoje. Isso aqui não é loteria não. Eu tenho meu dinheiro limitadas. Nós temos esse lançamento. Tem que dar certo. Então, pelo amor de Deus, olha aí e verifica tudo dez vezes, porque esse foguete não pode explodir E aquela merda explodiu. Então, no dia seguinte ele chegou lá e os funcionários esperavam ser demitidos. No dia seguinte, ele chamou, botou todo mundo dentro da sala e falou: olha, ontem à noite eu juntei todo o dinheiro que eu tinha, mas todo o crédito que eu tinha. Peguei empréstimo e botei tudo aqui dentro.

Nós temos dinheiro para um último lançamento, mas dessa vez vai se não der certo, vocês estão demitidos e eu tô fudido. E aí ele fez o quarto lançamento e o foguete entrou em órbita. E o resto é história. No dia seguinte, ele tinha 1,2 bilhão de contrato com a NASA para botar o foguete em órbita. Isso só foi possível porque ele aprendeu. Eles aprenderam na EsPCEx com cada erro que aconteceu.

Ou seja, ao invés de jogar o erro fora, eles trataram aquele erro como algo super valioso, importante e incorporar esse erro e aprender com ele e mudar o comportamento a partir desse erro. E assim foi se a EsPCEx e agora o resto não precisa explicar quem ela mostra, o que aconteceu depois e se deve então, com certeza, a capacidade de aprender com os erros.

Eu gostaria muito que vocês pudessem também absorver esse mesmo movimento e aprender com o erro de vocês, porque isso que vai enriquecendo a experiência, habilidade e capacidade e vai tornar vocês treinadas, melhores e competentes naquilo que vocês fazem. E isso.

Muito bom Décio! Sem palavras, Aula Magna e aprendi muito. Acho que quem assistia esse conteúdo, quem assiste esse bate papo com foco concentrado. Cara, isso aqui pode mudar a vida! Falo que sempre que eu converso com você são coisas mágicas que a gente consegue alinhar. Eu com a sua experiência, a experiência do Vovô Smurf é o jeito carinhoso de chamar meu mentor. Muito bom. Obrigado, obrigado. Tamo junto pessoal! Atitude vencedora sempre! Até o próximo! Valeu!